

Ihre Anliegen

Vermögensanlage

Die Vermögensanlage ist in unseren *persönlichen und individuellen Beratungsprozess* eingebettet. Sie erfolgt aufgrund der Bedürfnisanalyse und dem gemeinsam erarbeiteten Risikoprofil. Zur Risikosenkung wird auf die bestmögliche Diversifikation der Anlagen geachtet. Dank der klar abgemachten Managementgebühr und unserem Verzicht auf offene oder versteckte Kommissionen besteht kein Zwang, möglichst teure Finanzprodukte zu empfehlen: In allen Marktlagen wird konsequent nur zu Anlagen und Umschichtungen geraten, die dem Risikoprofil und den Anlagezielen wirklich entsprechen.

Steuern

Im *persönlichen und individuellen Beratungsprozess* spielen die Steuern eine wichtige Rolle. Mit einer bewussten Steuerplanung lassen sich unnötige Steuerzahlungen legal verhindern. Je nach Finanzkraft können beispielsweise mit zeitlich gestaffelten Eingängen und Ausgängen bei der steuerbegünstigten Dritten Säule, der Aufteilung von Pensionskasseneinkäufen, dem Einsatz von Möglichkeiten des Gesellschaftsrechts, der Hypothekarverschuldung oder dem Steuerdomizil die Steuern beeinflusst werden. Die Steuerplanung wird in die langfristige finanzielle Gesamtsicht eingebaut.

Immobilien und Vorsorge

Laut der Statistik der Nationalbank sind die Immobilien und die Vorsorgeansprüche an die Pensionskassen und die AHV die weitaus grössten Vermögensbestandteile der Schweizer Haushalte. Entsprechend müssen sie im *persönlichen und individuellen Beratungsprozess* berücksichtigt werden. Beispielsweise sind mit dem Erwerb und der Finanzierung von Wohneigentum und allenfalls einem Zweitwohnsitz oder der Kapitalanlage in ein Renditenhaus, den Einkäufen in die Pensionskasse oder der Antwort auf die Knacknuss „Pensionskassenrente versus Kapitalbezug“ weitreichende vermögensstrategische Entscheide verbunden. Entsprechend sorgfältig müssen diese im Rahmen der finanziellen Gesamtsicht abgewogen werden. Bei der Vorsorgeplanung nach der Pension kommen dann unweigerlich auch die Fragen rund um das Erbe und das Testament sowie die Pflege im Alter ins Spiel. Da braucht es bei den meisten Menschen eine behutsame Annäherung, damit die Lösungen für alle Möglichkeiten ins Auge gefasst werden.

Finanzkraft

Wer Geld anlegen, Wohneigentum erwerben, die Vorsorge aufbauen, Schulden abbauen oder als Selbständiger sein Geschäft verändern will, muss stets seine gegenwärtige, mittelfristige und langfristige Finanzkraft im Auge behalten. Alle Entscheide rund um das Vermögen dürfen die Finanzkraft aufgrund der erkennbaren Entwicklungen und Risiken nie unter das als notwendig erachtete Niveau fallen lassen. Im *persönlichen und individuellen Beratungsprozess* wird der Sicherung und dem Ausbau der Finanzkraft entsprechend Gewicht beigemessen.

Nachfolgeregelung

Bei selbständigen Unternehmerinnen und Unternehmern gehört die Nachfolgeregelung im Rahmen des *persönlichen und individuellen Beratungsprozesses* eines Tages zu den strategischen Zielen. Es sollte dann bestmöglich gelingen, im Hinblick auf die Vorsorgesicherung einen Teil oder das gesamte Geschäftsvermögen ins private Vermögen zu übertragen. Oft haben Unternehmerinnen und Unternehmer etliche psychologische Hürden zu überwinden, um die notwendigen Schritte entschieden einzuleiten. Nichtsdestoweniger gilt aufgrund der Erfahrung: Wer die Nachfolgeregelung rechtzeitig anpackt, erzielt viel bessere Ergebnisse.

Spezial: Beratung für Frauen

Studien belegen es: Die gängige, auf den Verkauf von möglichst teuren Finanzprodukten ausgerichtete Finanzberatung passt auf die meisten Frauen wie die Faust aufs Auge. Das zeigt auch unsere langjährige Erfahrung: Frauen, die ihr Leben selbst bestimmen wollen oder müssen, erwarten eine an ihren Zielen und Wünschen orientierte langfristige Finanzbetreuung. Frauen sind auf Sicherheit bedacht, legen vorsichtiger an, meiden unabwägbare Risiken, schichten weniger um – und erzielen laut Untersuchungen gleichwohl eine höhere Rendite als Männer. Unser *persönlicher und individueller Beratungsprozess* konnte nicht zuletzt dank eindrücklicher Beratungserfahrungen mit Frauen stets noch Erfolg versprechender gestaltet werden.

Kosten

Entgegen der auf den Finanzproduktverkauf getrimmten Finanzberatung wollen wir von vornherein nie in Versuchung kommen, gegen Ihre Interessen zu handeln. Deshalb beschliessen wir gemeinsam von Anfang an eine Managementgebühr für die Vermögensverwaltung und ein von vornherein abgemachtes Honorar für gewisse massgeschneiderte Beratungsleistungen auf Ihren Wunsch. Wir kassieren grundsätzlich keine offenen oder versteckten Kommissionen hinter Ihrem Rücken. Ergebnis: Ohne Umsatzzwang raten wir Ihnen in allen Marktlagen nur zu Anlagen und Umschichtungen, die Ihrem Risikoprofil und Ihren Anlagezielen wirklich entsprechen!